



CURSO/GUÍA PRÁCTICA DE VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?	25
Introducción.	26
PARTE PRIMERA	29
Viabilidad Económica y Financiera de Inversiones y Promociones Inmobiliarias	29
Capítulo 1. Viabilidad Económica y Financiera de Inversiones y Promociones Inmobiliarias	29
Análisis de inversiones de desarrollos inmobiliarios	31
1. Análisis del mercado inmobiliario	32
a. Identificación de la oportunidad de inversión inmobiliaria	32
b. Análisis del entorno legal y regulatorio	33
c. Identificación de los principales riesgos y oportunidades	33
d. Definición de objetivos y estrategias de la inversión	33
2. Identificación de la ubicación y terrenos disponibles	34
a. Identificación de la ubicación y terrenos disponibles	34
b. Evaluación de las características técnicas del proyecto	34
c. Análisis de la demanda y oferta del mercado objetivo	34
d. Estudio de la competencia y análisis del entorno	34
3. Identificación de los costes y gastos asociados al proyecto	35
a. Estimación de los ingresos generados por la inversión	35
b. Evaluación de los flujos de caja y rentabilidad del proyecto	35
c. Análisis de los indicadores financieros (VAN y TIR).	35
d. Evaluación de la sensibilidad del proyecto ante diferentes escenarios	36
4. Definición de la estrategia comercial y de marketing	36
a. Estrategia comercial y de marketing	36
b. Planificación de las actividades de promoción y ventas	36
c. Identificación de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto	36
d. Definición del plan de gestión y seguimiento del proyecto	37
Capítulo 2. Conceptos Básicos y Contexto del Sector Inmobiliario	38
1. Definición y Tipos de Inversiones Inmobiliarias	38
a. Inversiones Residenciales	38
b. Inversiones Comerciales	41
c. Inversiones Industriales	45
d. Inversiones en Suelo	48
2. Ciclos Económicos y su Impacto en el Mercado Inmobiliario	51
a. Fases del Ciclo Inmobiliario	51
b. Indicadores Económicos Clave	53
c. Correlación entre Economía y Mercado Inmobiliario	53
d. Estrategias de Inversión según el Ciclo Económico	54
3. Principios de Viabilidad Económica	54
a. Análisis Coste-Beneficio	54
b. Valor Temporal del Dinero	55
c. Rentabilidad y Riesgo	55

d. Economía de Escala en Proyectos Inmobiliarios	56
4. Principios de Viabilidad Financiera	56
a. Liquidez y Solvencia	56
b. Apalancamiento Financiero	57
c. Fuentes de Financiación	58
d. Planificación Financiera y Presupuestación	58
5. Factores Clave en el Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios	59
a. Ubicación y Accesibilidad	59
b. Demanda del Mercado	60
c. Regulaciones Urbanísticas	60
d. Tecnologías de Construcción	61
6. Actores Principales en el Mercado Inmobiliario	61
a. Promotores Inmobiliarios	61
b. Inversores y Fondos de Inversión	62
c. Entidades Financieras	63
d. Administraciones Públicas	63
PARTE SEGUNDA.....	65
Herramientas de análisis de inversiones inmobiliarias.	65
Capítulo 3. Herramientas de análisis de inversiones.....	65
1. Tasa mínima de atractivo de retorno (TMAR).....	65
2. El VAN permite evaluar el valor económico de cualquier activo inmobiliario.	66
3. Caso práctico de cómo se puede utilizar el Valor Actual Neto (VAN) para evaluar el valor económico de un activo inmobiliario.....	67
4. Tasa interna de rendimiento (TIR)	67
a. Definición de la Tasa Interna de rendimiento (TIR)	68
b. Tratamiento de la TIR por los Inversores en Activos Inmobiliarios	68
5. Caso práctico de Tasa interna de rendimiento (TIR) en la promoción inmobiliaria.....	68
6. Período de amortización (Retorno de Capital) (Payback)	69
7. Margen (VAN / Ingresos).....	70
8. Retorno / Inversión (ROI)	70
9. Caso práctico del Retorno / Inversión (ROI) en la promoción inmobiliaria.....	70
Capítulo 4. ¿Cómo analizan los promotores o inversores inmobiliarios una propiedad?....	72
1. Métodos y métricas para evaluar y analizar una inversión inmobiliaria.	72
2. ¿Qué datos se necesitan para analizar una promoción o inversión inmobiliaria?.....	72
a. La métrica de precio medio	73
b. Rendimientos que se esperan de su elección de inversión inmobiliaria.....	73
Capítulo 5. Métricas para determinar la rentabilidad o el retorno de la inversión inmobiliaria.	74
1. Tasa de capitalización (Cap Rate).....	74
2. Caso práctico de tasa de capitalización (Cap Rate) en la promoción inmobiliaria.....	74

3. Tasa de retorno (Cash on Cash Return)	75
4. Caso práctico de tasa de capitalización (Cap Rate) en la promoción inmobiliaria	76
Capítulo 6. Métricas para determinar la viabilidad de una propiedad en alquiler	77
1. Flujo de caja (Cash Flow)/ Ingresos de alquiler (Rental Income)	77
2. Caso práctico de Flujo de caja (Cash Flow)/ Ingresos de alquiler (Rental Income)	77
3. Tasa de ocupación (Occupancy Rate)	78
4. Tasa de ocupación (Occupancy Rate) hasta la ocupación por los arrendatarios en una promoción Build to rent.	78
Capítulo 7. Determinación de gastos para analizar una inversión inmobiliaria	80
1. Costes iniciales y costes recurrentes.	80
2. Los gastos de explotación	81
3. Caso práctico de determinación de gastos para analizar una inversión inmobiliaria.	81
Mantenimiento y reparaciones	82
Gastos de administración	82
Impuestos	82
Seguros	82
PARTE TERCERA	83
El análisis de una inversión inmobiliaria	83
Capítulo 8. El análisis de una inversión inmobiliaria	83
1. Las características inmobiliarias que no se pueden ver en las matemáticas de un análisis financiero	83
2. Componentes de todo análisis de inversión inmobiliaria.	84
a. Flujo de efectivo (Cash flow)	84
b. Efecto impositivo (Tax effect)	84
c. Beneficios futuros	84
3. La puesta en marcha (setup) o el valor de adquisición para el inversor.	84
4. La interpretación correcta del Cash Flow en promociones e inversiones inmobiliarias	85
a. La interpretación del Cash Flow en promociones e inversiones inmobiliarias y su diferencia de la cuenta de resultados.	85
b. Depreciación en el "Cash-Flow" y el principio de devengo.	86
c. Cronograma de Cash flow inmobiliario. Periodificación de los cobros y pagos.	86
5. Caso práctico de cronograma de Cash flow inmobiliario. Periodificación de los cobros y pagos	88
Capítulo 9. Análisis de inmuebles que generan rentas	90
1. Ingresos brutos (Gross Revenues). Valoración de los alquileres.	90
2. El factor tiempo. El error de esperar al mejor precio.	91
3. La renta fija no lo es todo. La renta variable es lo que importa.	92
4. Vacantes. Un edificio sin arrendar es una pérdida.	93

PARTE CUARTA	95
Metodología de los análisis de viabilidad de inversiones y promociones inmobiliarias.....	95
Capítulo 10. Análisis de viabilidad: el método dinámico.....	95
1. Introducción.	95
2. Aspectos financieros esenciales del método dinámico.....	96
a. ¿Qué se entiende por un "Capital"?	96
b. El interés o coste de oportunidad para el promotor inmobiliario.	96
c. La prima de riesgo de la inversión inmobiliaria.	97
d. La inflación.	98
e. Capitalizar y descuento.	99
f. Los flujos de Caja (Cash-flow).....	100
g. Los proyectos de inversión en relación al flujo de caja del proyecto inmobiliario.....	101
Capítulo 11. Métodos dinámicos de cálculo de la rentabilidad de los proyectos de inversión inmobiliaria: el método del valor actual neto y la tasa interna de retorno.	103
1. La rentabilidad de los proyectos de inversión inmobiliaria: el método del valor actual neto y la tasa interna de retorno.	103
2. Método del Valor Actual Neto (VAN).	104
3. Caso práctico del Método del Valor Actual Neto (VAN) para una inversión inmobiliaria en suelo rústico para producir solares edificables.....	104
4. Caso práctico para determinar el precio a pagar por un suelo para obtener una rentabilidad del 20%.....	105
5. Caso práctico para estimar cuándo será rentable un proyecto de inversión inmobiliaria según la metodología del VAN.....	106
6. Método de la Tasa Interna de Retorno (TIR).....	108
7. Caso práctico de cálculo de la rentabilidad inmobiliaria en base al TIR.....	109
8. Caso práctico en base al TIR para una rentabilidad del 20%.....	110
9. Análisis de viabilidad económica de un proyecto inmobiliario: método dinámico.	111
10. Caso práctico de análisis de viabilidad para promoción inmobiliaria produciendo solares en suelo urbanizable.	111
Costes de construcción.....	113
Ingresos esperados.....	114
Rentabilidad	114
Conclusiones.....	115
11. Caso práctico completo: Elaborar un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria.	115
Definición de la promoción	116
Calendario de la promoción	116
Definición y valoración de la obra	116
Valoración de solar y forma de pago.....	116
Distribución de la ejecución de obra	116
Previsión de gastos y pagos por obra	117
Previsión de cobros	117

Determinación de necesidades de financiación y costes financieros	117
Determinación del resto de gastos y forma de pago	117
Previsión de liquidaciones de IVA	117
Presupuesto financiero	118
Conclusión	118
12. Caso práctico para la elaboración de un estudio financiero de viabilidad de una promoción inmobiliaria en régimen de autoconstrucción.	118
a. Definición de la promoción	119
b. Calendario de la promoción	119
c. Definición y valoración de la obra	119
d. Valoración de solar y forma de pago.....	119
e. Previsión de ventas y gastos por comisiones	119
f. Distribución de la ejecución de obra.....	119
g. Previsión de gastos y pagos por obra	120
h. Previsión de cobros	120
i. Determinación de necesidades de financiación y costes financieros.....	120
j. Determinación del resto de gastos y forma de pago.....	120
Impuestos y tasas.....	120
Gastos de administración.....	120
Honorarios profesionales.....	121
Previsión de liquidaciones de IVA	121
k. Hoja resumen del resultado y rentabilidad	121
l. Presupuesto financiero.....	121
m. Conclusión	121
13. Caso práctico de Estudio de viabilidad una promoción inmobiliaria de viviendas.	122
a. Análisis del mercado inmobiliario	122
b. Viabilidad del proyecto.....	122
c. Estudio del mercado inmobiliario de municipio y Comunidad Autónoma	123
d. Plan de actuación	123
Escritura del solar.....	123
Inicio proyecto básico	123
Proyecto de ejecución.....	123
Comienzo de obra	123
Plazo de ejecución	123
e. Gastos.....	123
f. Ingresos	124
g. Repercusión suelo / ventas	124
h. Repercusión suelo/m2 edif.sobre rasante	124
i. Rentabilidad a partir del cash-flow:.....	124
j. Reflejo contable de estimación optimista/pesimista	124
k. Análisis de sensibilidad	124
l. Riesgos.....	125
14. Caso práctico de modelo de estudio de viabilidad para compra de suelo urbanizable realizado con un programa informático.....	125
Características del Suelo Residencial	126
Cesiones obligatorias de suelo	126
Datos del sector.....	126
Sistemas Generales adscritos	126
Dotacional privado sin edificabilidad	126
Aprovechamiento tipo.....	126
Edificabilidad bruta en Residencial/Terciario o Industrial.....	126

Número máximo de Viviendas y su uso característico	127
Forma de adquisición	127
Edificabilidad	127
Coeficiente de Canje.....	127
Coste Imputable	127
Ingresos por ventas	127
Gastos de adquisición del suelo	127
Gastos por acometidas e impuestos	128
Gastos por impuestos, notariales y registrales	128
Resultado económico de ventas e ingresos	128
Edificabilidad resultante	128
Ventas y transferencia interna	128
Asignación de usos, edificabilidad y parcela neta	128
Obtención de aprovechamientos: imputación de precios y su valoración	128
Condiciones generales de adquisición del suelo	129
Condiciones de urbanización del sector	129

15. Caso práctico de estudio de viabilidad de una promoción inmobiliaria con un programa informático.129

a. Desglose de costes	129
b. Flujo de caja.....	129
c. Cuadros de ventas	131
d. Plan de etapas	131
e. Cuadros de aportaciones y pagos iniciales.....	131
f. Cuadro de riesgos.....	132
Riesgo Acción correctora	132
Retrasos en la obtención de licencias	132
Rechazo del proyecto por la administración.....	132
Retrasos en la construcción de la obra	132
Baja demanda de las viviendas y el local comercial.....	132
g. Balance de cada ejercicio	132
g. Edificabilidad. Viviendas	133
i. Presupuesto de gastos.....	133

PARTE QUINTA134

Viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.....134

Capítulo 12. Viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.134

1. Análisis de los costes de una promoción inmobiliaria.134

2. Clases de gastos en una promoción inmobiliaria.135

a. Gastos directos	135
b. Gastos indirectos	136

3. Costes directos136

a. Adquisición de suelo	136
b. Costes de desarrollo	136
c. Costes de ejecución.	137
d. Autorizaciones y licencias.....	137
e. Costes de ejecución material. (Urbanización, construcción, etc.).....	138
f. Costes comerciales.	139
g. Costes Financieros.	139
h. Costes de Postventa.	139
i. Otros costes directos.....	139

4. Costes indirectos.....	140
a. Recursos humanos.....	140
b. Materiales.	140
Fiscales.	140
Jurídicos.	140
Financieros.	140
5. Estructura de los costes.....	141
a. Estructura de los costes directos.....	141
b. Estructura de los costes indirectos.....	141
6. Imputación de costes de una promoción inmobiliaria.	142
a. La imputación de costes en una promoción inmobiliaria es un problema contable.....	142
b. ¿Cómo repartir contablemente el coste total de la promoción entre productos inmobiliarios de diferente tipología?.....	142
c. Normativa de Colegios profesionales para la valoración de Presupuestos de referencia de ejecución material para cualquier tipo de obra o proyecto.....	143
d. Módulo base de presupuestación por m ² construido	143
7. La cuenta de explotación de las promociones inmobiliarias.....	144
a. Cuenta de Resultados o Cuenta de Explotación	144
b. Distribución de gastos entre las funciones de una promoción inmobiliaria	144
c. Cuenta de Resultados Provisional de una promoción inmobiliaria	145
Ventas netas de pisos/locales de una promoción inmobiliaria	145
Gastos financieros de préstamo promotor/inversor inmobiliario.	146
"Cash-Flow" de una promoción inmobiliaria.	146
Saldo final de una promoción inmobiliaria.	147
8. Caso práctico de Cuenta de Resultados de una Promoción Inmobiliaria	147
1. Organización empresarial.....	147
2.1. Adquisición del terreno	148
2.2. Gestión urbanística.....	148
2.3. Construcción.....	148
2.4. Costes de los proyectos.....	148
2.5. Seguros	149
2.6. Comercialización	149
2.7. Entrega y postventa.....	149
2.8. Costes legales y jurídicos:	149
3.1. Costes financieros	149
3.2. Tributos	150
9. Caso práctico de análisis de la cuenta de resultados para una promoción inmobiliaria de 20 apartamentos.....	150
a. Análisis de viabilidad económica en Promociones Inmobiliarias	150
b. Herramientas para el análisis estático	151
c. Estructura de la Cuenta de Resultados Estática	151
d. Ratios financieros	151
Beneficio sobre ventas.....	151
Beneficio sobre fondos propios (FP)	151
Beneficio sobre ventas con permuta	151
Otros ratios estáticos	152
Rentabilidad estática de la inversión.....	152
Rentabilidad estática después de intereses	152
Rentabilidad de Fondos Propios	152

Margen sobre ventas.....	152
e. Comentarios a los ratios estáticos.....	152
f. Indicadores de la Cuenta de Resultados	152
Precio por m2.....	153
Valor de tasación	153
Tasa de rentabilidad.....	153
Definición de m2	153
Coste del m2	153
10. Caso práctico de diagnóstico del suelo como activo de una promoción inmobiliaria. Análisis de viabilidad.	153
11. Caso práctico del enfoque de la dinámica de actuación en una promoción inmobiliaria.	154
a. Planificación y desarrollo del proyecto	154
b. Análisis y Planificación.....	154
c. Diseño Estratégico	154
d. Diseño Financiero.....	155
e. Identificación de oportunidad	155
f. Fase Técnica	155
g. Competidores	155
h. Análisis de mercado	155
i. Fase Jurídico Legal	156
j. Proyecciones Financieras	156
k. Comercial.....	156
l. Financiación.....	156
m. Identificación de barreras al cambio	156
n. Validación Modelo/Cuadro Mandos	157
ñ. Reformulación Proyecto Inmobiliario	157
o. Definición Plan Implementación	157
p. Desarrollo-documentación líneas de acción	157
q. Valoración y priorización líneas de acción	157
r. Diagrama de GANTT	158
s. Mantenimiento de Valor & Desinversión	158
t. Definición de medidas de actuación	158
u. Secuenciación medidas de actuación.....	158
Capítulo 13. Análisis de viabilidad económica en la promoción inmobiliaria de solares. ..	159
1. La condición de viabilidad económica en la producción inmobiliaria de solares.....	159
a. Fórmula del beneficio de producción de solares.....	159
b. Beneficio de la producción de solares edificables.....	160
2. Caso práctico de la fórmula del beneficio de producción de solares.	160
3. Costes de la producción de solares edificables. Presupuesto de la obra urbanizadora	161
4. Ingresos de la producción de solares edificables	162
5. Caso práctico de aplicación de costes de la producción de solares edificables y su efecto en el presupuesto de la obra urbanizadora.	162
PARTE SEXTA	164
Seguimiento del plan de viabilidad económico de una inversión y/o promoción inmobiliaria.	164
Capítulo 14. El presupuesto financiero de la obra.	164



1. Variables financiera de planificación de obra	164
a. Variables económicas	164
b. Variables técnicas	165
c. Variables financieras	165
2. Fases presupuestarias.	165
a. Previsión de los ingresos	165
b. Previsión de pagos	166
c. Cobros e ingresos (cash-flow)	166
d. Procesos significativos durante la fase de planificación.	166
Valoración total de la planificación	166
Producción y coste directo por actividades	166
Coste directo por naturaleza y actividades	166
Producción y coste directo de unidades presupuestarias por actividad	166
Distribución de la producción por actividades	166
Curvas de producción teórica y prevista mensual	167
Curvas de producción teórica y prevista acumulada	167
Distribución de costes indirectos	167
Curvas de distribución de costes indirectos, mensual y acumulada	167
Evaluación de recursos: cantidad total por elementos	167
Evaluación de recursos	167
3. Estimación de costes directos e indirectos de una obra.	168
a. Costes y gastos de la obra	168
b. Costes directos e indirectos	168
4. Costes directos de la obra.	169
a. Recursos humanos	169
b. Materiales.	169
c. Fórmula del coste real de material de obra	170
d. Valoración del almacén. Valoración correcta del coste de materiales.	170
Valoración de entradas hasta la puesta a disposición en obra.	170
Valoración de las salidas de almacén en obra.	170
Valoración del inventario final.	171
Unidades de obra realizadas subcontratistas e industriales	171
Maquinaria y medios auxiliares	172
Otros costes directos	173
5. Costes indirectos de obra.	173
a. Costes periodificados y costes no periodificados	173
b. Costes no periodificados.	174
Costes no periodizados	174
Recursos humanos	174
Maquinaria y Medios Auxiliares	174
Suministros	174
Misceláneas	174
c. Costes periodificados	174
Instalaciones generales de la obra	175
Estudios y proyectos	175
Tasas e impuestos	175
Seguros	175
Otros costes indirectos	176
Provisiones	176

6. Provisiones especiales para constructoras.	176
a. Liquidación de obra	176
b. Provisión financiera	176
7. Fórmula de los costes de estructura.....	177
8. Distribución del Coste	177
a. Costes directos	177
b. Costes indirectos	178
Costes periodificados	178
Costes no periodificados.....	178
9. Evaluación de los recursos necesarios conforme a la planificación de la obra.....	178
Capítulo 15. Seguimiento y control presupuestario del planning de la obra.....	180
1. Seguimiento y control presupuestario mensual del planning de la obra.....	180
2. Registro de costes reales en la obra. Seguimiento de costes.	181
3. Costes directos de la obra.	181
4. Costes en función de las unidades de obra.	182
5. Costes de obra en base a albaranes y entradas de almacén.	184
6. Costes indirectos de la obra.....	185
7. Seguimiento de la planificación se inicia con el proceso de compras y contratación.	185
8. Análisis del coste directo en relación con la producción en obra.	186
9. Análisis del coste indirecto en obra.	187
10. Análisis de la contratación en obra.	187
PARTE SÉPTIMA	189
Aspectos contables en la gestión de obra.	189
Capítulo 16. Aspectos contables en la gestión de obra.	189
1. Corrección de los ingresos por diferencia entre producción y certificación.	189
2. Incorporación de diferencias a fin de mes desde la contabilidad analítica a la general o financiera.	190
Capítulo 17. Contabilidad de Costes y de Gestión.....	191
1. Presupuesto de un proyecto de construcción.....	191
a. El proceso presupuestario de proyectos de construcción en la actividad económica.	192
b. El proceso presupuestario de proyectos y la contabilidad de costes y de gestión.	193
c. Presupuesto de proyectos. Diferencias entre los presupuestos del proyectista independiente y de la empresa contratista	193
2. Metodología de cálculo de costes y elaboración de presupuestos.....	195
3. Unidad de obra	195
a. Unidad de obra en Contabilidad de Costes y de Gestión.	195
b. Unidad de obra en presupuestos de proyectos de construcción.	196
c. Estado de mediciones	196

d. Partidas alzadas	197
e. Cuadros de precios	197
4. Costes de personal	198
5. Costes de los materiales	198
6. Precio unitario	199
7. Precio descompuestos	199
8. Precios auxiliares	200
9. Presupuestos	200
a. Presupuestos parciales	201
b. Presupuesto general	201
Presupuesto de Ejecución Material	201
Presupuesto de Ejecución por Contrata	201
c. Los precios de coste en la base de datos de la edificación	202
Capítulo 18. Contabilidad de la obra	204
1. Definiciones de precios	204
a. Precio básico (PB)	204
b. Precio auxiliar (PA)	205
c. Precio unitario (PU)	206
d. Precio complejo (PC)	206
e. Precio funcional (PF)	206
2. Los precios en el banco de datos estructurado	207
a. Precio de partida de obra (o Precio Unitario descompuesto) (PU)	207
b. Precio de conjunto de partidas de obra (o Precio Complejo descompuesto) (PC)	207
c. Precio de Suministro (PSU)	207
d. Precio de partida de obra auxiliar (o Precio Unitario auxiliar) (PUA)	207
e. Precio complejo auxiliar (PCA)	208
3. Sistemas de contabilidad de costes	208
4. Clasificación en costes directos e indirectos	209
a. En la contabilidad de costes y de gestión	209
b. Proceso de cálculo de precios de coste en edificación	209
c. Relación de elementos de costes directos e indirectos	211
Capítulo 19. Definición de cada tipo de precio	216
1. Precio de suministro (PSU)	216
2. Precio auxiliar (PA)	216
3. Precio unitario descompuesto y auxiliar	216
a. Precio unitario descompuesto (PUD)	216
b. Precio unitario auxiliar (PUA)	217
c. Precios complejos descompuesto y auxiliar. Precio complejo descompuesto (PCD)	217
d. Precio complejo auxiliar (PCA)	218
e. Precio funcional descompuesto (PFD)	218
Capítulo 20. Los precios de coste desde la contabilidad de costes y de gestión	219
1. Exclusión de costes indirectos: precios auxiliares	219
Precio auxiliar (PA), el precio unitario auxiliar (PUA) y el precio complejo auxiliar (PCA)	219

2. Inclusión de costes indirectos: precios de coste.....	220
a. Precio de coste (PC)	220
b. Precio unitario de coste (PUC).....	220
c. Precio complejo de coste (PCC)	220
3. Desglose del coste total en diversos componentes o costes. precios descompuestos.	220
4. Referencia espacial del precio.	222
a. El Precio de suministro (PSU) se diferencia del Precio básico de los materiales.....	222
b. El coste de la unidad de obra como coste predeterminado.....	224
c. El coste de la unidad de obra como coste predeterminado o estándar.....	224
d. El coste de la unidad de obra como coste semicompleto.	224
e. El control de costes de la unidad de obra.	225
f. Coste real y coste estándar	226
g. Desviaciones en costes directos. Clases de desviaciones: técnicas y económicas	228
PARTE OCTAVA.....	230
Estudios de viabilidad económica y financiera de una inversión y/o promoción inmobiliaria. ..	230
Capítulo 21. Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.	230
1. Análisis económico financiero de los tiempos y costes de una promoción inmobiliaria.	230
a. Estimación de los costes.....	230
b. Planificación temporal.....	231
c. Identificación de los riesgos.....	231
d. Evaluación de la rentabilidad del proyecto	231
e. Establecimiento de un plan de financiación.....	231
f. Monitorización constante de los tiempos y costes	231
2. Planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.	232
3. Caso práctico de planificación de los tiempos de la operación inmobiliaria. Diagrama de Gant.	233
Investigación de mercado y análisis de viabilidad.....	233
Diseño y planificación del proyecto	233
Obtención de permisos y licencias	233
Preparación del terreno	233
Cimentación	234
Edificación de las plantas	234
Acabados y equipamiento.....	234
Pruebas y entrega del edificio	234
4. Planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.	235
5. Caso práctico de planificación de los costes de la operación inmobiliaria. Cash-flow o previsión de tesorería.....	235
6. Actualización de desviaciones de la planificación de la promoción inmobiliaria.	238
Capítulo 22. El estudio de viabilidad económica y financiera de una inversión y/o promoción inmobiliaria.	239
1. Viabilidad financiera de una obra.	239
a. Establecer el presupuesto de costes	240
b. Establecer la financiación necesaria.....	240
c. Análisis de la estructura financiera.....	240

d. Análisis del flujo de caja	240
e. Evaluación del riesgo financiero	240
2. Calendario de la obra.	241
3. Previsión de costes.	241
a. Adquisición de los terrenos. Solar.	241
b. Urbanización general. Participación en la Junta de Compensación.	242
c. Honorarios técnicos	242
d. Jurídicos y fiscales	243
e. Tasas, licencias y acometidas	243
f. Comercialización de la promoción inmobiliaria.	243
g. Administración y dirección de la promoción. Gestión y seguros.	243
h. Gastos financieros.	243
i. Amortizaciones y otros gastos	244
4. Previsión de ventas en caso de promoción.	244
5. Previsión de ingresos y pagos.	245
6. Control de gastos e ingresos de la promoción.	246
a. Gastos	246
b. Ingresos	247
c. Seguimiento	247
7. Control de tesorería o financiero de la promoción inmobiliaria.	247
8. Distribución del préstamo financiero en las fases de la promoción inmobiliaria.	248
9. Viabilidad económica y financiera.	250
10. Caso práctico de viabilidad económica y financiera de un proyecto inmobiliario y la relación entre sí.	251
Análisis de mercado	251
Análisis de costes.	251
Financiación	251
Flujo de caja	251
Indicadores financieros	252
Capítulo 23. Análisis del equilibrio de la estructura financiera.	253
1. El equilibrio financiero de una inmobiliaria. Ratio financiero. Flujo financiero.	253
a. Ratio financiero	253
b. Flujo financiero	253
2. Situación de inestabilidad	254
a. Inestabilidad temporal (riesgo de concurso de acreedores).	254
b. Insolvencia definitiva concurso de acreedores).	255
3. Caso práctico del equilibrio financiero de una inmobiliaria. Ratio financiero. Flujo financiero.	256
4. El fondo de maniobra o fondo de rotación o capital de trabajo neto.	257
5. Caso práctico del fondo de maniobra o fondo de rotación o capital de trabajo neto de una promoción inmobiliaria.	258
6. Tasa de rendimiento. Equilibrio entre el riesgo y el rendimiento.	260
a. Condicionantes del equilibrio financiero	260
b. Recursos permanentes por activo fijo más el fondo de maniobra.	261

7. Caso práctico de tasa de rendimiento de una promoción inmobiliaria. Equilibrio entre el riesgo y el rendimiento.....	262
8. Ratios financieros	263
a. Ratios de grupos financieros	263
Índices de liquidez.....	263
Índices de actividad.....	263
Índices de solvencia, endeudamiento o apalancamiento.....	263
Índices de rentabilidad.....	264
b. Ratio de liquidez.....	264
c. Ratio de tesorería.....	264
d. Ratio de solvencia o garantía.....	264
e. Ratio de firmeza.....	264
f. Ratio de endeudamiento.....	265
g. Ratio de independencia o autonomía financiera.....	265
9. Caso práctico de aplicación de los ratios financieros en una promoción inmobiliaria.....	266
a. Ratios de grupos financieros	266
Índices de liquidez.....	266
Índices de actividad.....	266
Índices de endeudamiento o apalancamiento.....	266
Índices de rentabilidad.....	267
b. Ratio de liquidez.....	267
c. Ratio de tesorería.....	267
d. Ratio de solvencia o garantía.....	267
e. Ratio de firmeza.....	268
f. Ratio de endeudamiento.....	268
g. Ratio de independencia o autonomía financiera.....	268
10. Apalancamiento operativo y financiero	268
a. El apalancamiento operativo.....	269
b. El apalancamiento financiero.....	269
11. Caso práctico de apalancamiento operativo y financiero en una promoción inmobiliaria. ..	270
a. El apalancamiento operativo.....	270
b. El apalancamiento financiero.....	271
12. Ratios económicos y de valoración	271
13. Caso práctico de aplicación de los ratios económicos y de valoración en una promoción inmobiliaria.....	272
a. Ratio de rendimiento sobre el capital invertido (ROIC).....	272
b. Ratio de margen neto.....	272
c. Valoración del proyecto.....	273
14. Metodología de los estados de flujo	274
15. Caso práctico de aplicación de la metodología de los estados de flujo a una promoción inmobiliaria.....	274
16. Estado de variación de caja	276
17. Caso práctico de aplicación del estado de variación de caja a una promoción inmobiliaria.	276
18. Estado de Cash-Flow	279
19. Caso práctico de aplicación del estado de Cash Flow a una promoción inmobiliaria.	280

Capítulo 24. Análisis de sensibilidad y riesgos inmobiliarios. Test de stress.	283
1. Análisis de Sensibilidad parte de un Análisis de Viabilidad de una Promoción Inmobiliaria....	283
2. Caso práctico de análisis de Sensibilidad parte de un Análisis de Viabilidad de una Promoción Inmobiliaria.....	283
3. La utilización del TIR y el VAN.....	285
4. Los bancos exigen medidas de riesgo de las promociones inmobiliarias.	285
5. Test de Estrés inmobiliario.	286
6. Caso práctico de un Test de Estrés inmobiliario (promoción inmobiliaria)	286
7. Parámetros técnicos y TIR mínimo a exigir en función del riesgo de la promoción inmobiliaria.	288
8. Caso práctico de parámetros técnicos y TIR mínimo a exigir en función del riesgo de la promoción inmobiliaria.	288
Capítulo 25. Control financiero de las ventas de una promoción inmobiliaria.	290
1. Producto inmobiliario y precios de venta.	290
2. Control de venta y clientela.....	291
3. Control de cobros y facturación de una promoción inmobiliaria.	292
4. Control de avales.	292
5. Control ISO 9000 de entrega de una promoción inmobiliaria.	293
a. Planificación y gestión del proceso de entrega	293
b. Identificación y control de los requisitos del cliente	293
c. Control de los procesos de entrega	293
d. Gestión de reclamaciones	294
e. Formación y sensibilización del personal	294
f. Monitorización y mejora continua	294
Capítulo 26. Viabilidad económica en la producción de suelo urbanizado: las ventajas del agente urbanizador.	297
1. Introducción	297
2. La condición de viabilidad de las actuaciones urbanísticas.....	297
3. Variables económicas de las actuaciones urbanísticas.	298
a. Valor residual suelo > Valor inicial suelo	299
b. Valor Repercusión solares resultantes > Valor Básico Repercusión.....	299
c. Valor residual suelo urbano > (Valor Básico Repercusión x aprov.) - Cargas de Urbanización.....	300
4. La plusvalía urbanística.	301
5. Caso práctico de análisis de viabilidad en intervención mediante agente urbanizador.....	301
5. Derechos y deberes de los propietarios de los terrenos.....	303
6. Caso práctico de Aprovechamiento Objetivo, Aprovechamiento Tipo, Aprovechamiento Subjetivo, Área de Reparto y Excedente o Defecto de Aprovechamiento.	304
PARTE NOVENA	308



Viabilidad financiera de una inversión y/o promoción inmobiliaria.	308
Capítulo 27. Análisis del impacto del apalancamiento en las inversiones inmobiliarias. ...	308
1. Concepto de apalancamiento	308
a. El porcentaje de rendimiento del activo total (ROA - percent return on total assets).....	308
b. Cláusulas de no recurso en la hipoteca (nonrecourse clauses).....	309
2. El riesgo de un fuerte apalancamiento. Problemática del flujo de caja.	309
Capítulo 28. Medición de valoración de retorno.....	312
1. Técnica de capitalización de ingresos o tasa de capitalización.....	312
2. Determinar el flujo de caja apropiado y la tasa de capitalización apropiada.	312
a. Sensibilidad de la cantidad del préstamo a la tasa de capitalización.	313
b. Tasas de capitalización.	313
c. Valores futuros	314
d. Estimaciones de las condiciones futuras.	314
e. Cambios en las tasas de capitalización que pagan los inversores (obsolescencia física o funcional, cambios en la combinación o uso de los arrendatarios, los cambios en la política fiscal, etc.)	316
3. Características críticas de la inversión.	316
4. Métodos de cálculo de retorno.....	317
a. Métodos de valoración que se aplican a los activos inmobiliarios.	317
b. Rendimiento de los activos (return on assets)	318
c. Flujo después del retorno financiero sobre el patrimonio neto o sobre el retorno en efectivo.	318
d. Retornos promedio (average returns).....	320
e. Período de recuperación (payback period)	320
f. Valor actual neto (VAN) (Net present value (NPV)). El valor actual neto de una inversión inmobiliaria	320
Capítulo 29. Viabilidad financiera de una inversión y/o promoción inmobiliaria.	323
1. Financiación a través de pagos a cuenta realizados por los Compradores antes de la entrega.	323
2. Financiación a través de préstamos bancarios.....	324
3. Viabilidad económico-financiera de una promoción inmobiliaria.....	324
a. El análisis económico-financiero de una promoción inmobiliaria.	324
b. Criterios de análisis estáticos.	325
c. Criterios de análisis dinámicos.....	327
Valor Actual Neto (VAN)	327
Tasa Interna de Retorno (TIR)	327
Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	327
Relación Beneficio-Coste (RBC).....	327
d. Los flujos de caja.	328
e. Etapas de un proyecto de inversión inmobiliaria. Análisis viabilidad económica. Proyecto inversión: promoción	328
Definición del proyecto	328
Identificación de los flujos de caja pagos e ingresos	328
Calendario de flujos	328
Obtención de los flujos netos del proyecto	329
Cálculo de los indicadores económicos	329
Análisis de sensibilidad y de soluciones alternativas	329
Selección del terreno y adquisición del mismo.....	329
Obtención de los permisos necesarios para la construcción	329

Diseño y planificación de la construcción	329
Selección de los contratistas y proveedores necesarios	329
Ejecución del proyecto de acuerdo al plan establecido	329
Gestión de los costes y del tiempo del proyecto	329
Venta o alquiler del inmueble	330
Cierre del proyecto	330
f. Definición del proyecto inmobiliario	330
g. Datos básicos de un proyecto inmobiliario	330
Duración del proyecto inmobiliario	330
Vinculación del promotor al proyecto	330
Periodificación	331
Periodo de registro de flujos	331
Finalización de la obra	331
Tasa de actualización del promotor	331
h. Criterios de análisis. El proyecto autofinanciado. La financiación externa. El proyecto, financiado	331
1. Criterios de análisis	331
2. Proyecto autofinanciado	331
Costes	331
Calendario de costes	331
Ingresos	332
Calendario de ventas	332
i. Financiación del proyecto inmobiliario	332
1. Datos de la financiación	332
2. Flujos y calendario de la financiación	332
Cobros: entregas del préstamo	332
Entregas o cobros	332
Gastos del préstamo	333
Gastos de solicitud: de estudio y tasación	333
Gastos de formalización: comisión de apertura, aranceles notariales, registrales, IAJD (Impuesto de Actos Jurídicos Documentados)	333
Pagos en la fase de carencia	333
Pagos por subrogación	333
Pagos en la fase de amortización del préstamo	333
j. El proyecto financiado	333
Flujos netos del proyecto financiado	333
Flujos netos del proyecto autofinanciado	333
Flujos netos de la financiación	333
k. Los indicadores económicos	333
l. Tasa interna de rendimiento (T.I.R.)	334
m. El valor actual neto (V.A.N.)	334
n. La tasa mixta de rendimiento. (T.M.R.)	335
ñ. El valor final neto (V.F.N.)	335
o. La serie neta uniforme (S.N.U)	335
q. La tasa mixta de rendimiento (T.M.R.)	336
r. Sensibilidad o modificaciones de los resultados obtenidos en el proyecto inmobiliario	336
Variaciones de las condiciones financieras	336
Variaciones en los costes del producto inmobiliario	337
Variaciones en el calendario de ventas	337
Variaciones en la demanda del mercado	337
Cambios en la normativa y regulaciones	337
Factores externos	337

Capítulo 30. La financiación en función del "cash-flow" del edificio.....339

1. La financiación en función del “cash-flow” del edificio.	339
a. La estimación del Cash Flow de un edificio.	339
b. Factores que determinan la obtención del Cash Flow de un edificio.	339
Los ingresos operativos.....	340
El precio por metro cuadrado.....	340
El mercado.	340
Tipo de uso.	341
Características del inmueble.	341
Índice de desocupación del edificio.....	341
Oferta disponible.	342
Precio requerido.	343
Costes de salida.....	343
Gastos operativos.....	343
Gastos de adecuación y mantenimiento del edificio.	344
c. El Cash Flow respecto de la financiación de un edificio.	344
2. Flujos de caja y viabilidad de un proyecto	346
3. ¿Cómo realizar una correcta evaluación financiera en base al Cash-Flow?	346
a. Establecer el horizonte temporal	347
b. Calcular los flujos de caja	347
c. Aplicar técnicas de valoración	347
d. Analizar el riesgo	347
e. Tomar decisiones informadas	347
4. Análisis de sensibilidad	348
5. El VAN y otras definiciones esenciales.	349
a. Net Present Value (NPV) o valor actual neto (VAN)	350
b. La tasa de descuento, el WACC y el coste del capital.....	350
c. El efecto de la deducción fiscal de recursos ajenos.	351
d. La tasa interna de retorno (TIR) o Internal Rate of Return (IRR)	352
e. El payback o plazo de recuperación de la inversión inicial.....	353
f. La tasa contable de retorno o Accounting Rate of Return (ARR)	353
g. Ratios o herramientas de control	354
Ratio de liquidez.....	354
Ratio de solvencia	354
Ratio de rentabilidad	354
Ratio de endeudamiento	354
PARTE DÉCIMA	355
Casos prácticos de la Viabilidad Económica y Financiera de Inversiones y Promociones Inmobiliarias.	
.....	355
Caso práctico 31. Casos prácticos de la Viabilidad Económica y Financiera de Inversiones y Promociones Inmobiliarias.	355
Caso práctico 1: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Estudio de viabilidad para promoción residencial en entorno urbano	355
Causa del Problema	355
Soluciones Propuestas.....	356
Solución 1: Análisis exhaustivo de costes y ajuste de la oferta de viviendas.....	356
Solución 2: Estrategia de financiación con garantía hipotecaria y participación de socios	356
Consecuencias Previstas.....	356

Resultados de las Medidas Adoptadas.....	357
Lecciones Aprendidas.....	357

Caso práctico 2: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Análisis de viabilidad para la construcción de un edificio de oficinas en zona de crecimiento358

Causa del Problema.....	358
Soluciones Propuestas.....	358
Solución 1: Estrategia de negociación en la adquisición del terreno y búsqueda de incentivos fiscales.....	358
Solución 2: Elaboración de un plan de contingencia en el presupuesto de construcción.....	358
Consecuencias Previstas.....	359
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	359
Lecciones Aprendidas.....	359

Caso práctico 3: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Evaluación de viabilidad para un proyecto de viviendas de lujo en área costera.....360

Causa del Problema.....	360
Soluciones Propuestas.....	360
Solución 1: Diversificación de la oferta con opciones de alquiler vacacional.....	360
Solución 2: Establecimiento de alianzas con agentes inmobiliarios y plataformas de turismo internacional.....	360
Consecuencias Previstas.....	361
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	361
Lecciones Aprendidas.....	361

Caso práctico 4: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Estudio de viabilidad para la construcción de un centro comercial en una zona urbana en desarrollo362

Causa del Problema.....	362
Soluciones Propuestas.....	362
Solución 1: Acuerdos previos con anclas comerciales y marcas reconocidas.....	362
Solución 2: Plan de contingencia en caso de retrasos en infraestructura de transporte.....	362
Consecuencias Previstas.....	363
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	363
Lecciones Aprendidas.....	363

Caso práctico 5: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Evaluación de viabilidad para la construcción de un complejo de viviendas en régimen de cooperativa364

Causa del Problema.....	364
Soluciones Propuestas.....	364
Solución 1: Campaña de captación de socios y financiación escalonada.....	364
Solución 2: Establecimiento de un fondo de contingencia para cubrir bajas y retrasos.....	364
Consecuencias Previstas.....	365
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	365
Lecciones Aprendidas.....	365

Caso práctico 6: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Proyecto de rehabilitación de un edificio histórico para uso residencial366

Causa del Problema.....	366
Soluciones Propuestas.....	366
Solución 1: Solicitud de subvenciones y exenciones fiscales por restauración de patrimonio.....	366
Solución 2: Optimización del diseño de apartamentos y estudio de demanda de lujo.....	366
Consecuencias Previstas.....	367

Resultados de las Medidas Adoptadas.....	367
Lecciones Aprendidas.....	367

Caso práctico 7: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Evaluación de viabilidad para la construcción de un parque logístico en las afueras de una ciudad.....368

Causa del Problema.....	368
Soluciones Propuestas.....	368
Solución 1: Oferta de contratos de alquiler a largo plazo con incentivos iniciales.....	368
Solución 2: Colaboración con empresas de transporte y distribución locales para asegurar la demanda.....	368
Consecuencias Previstas.....	369
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	369
Lecciones Aprendidas.....	369

Caso práctico 8: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un complejo de apartamentos turísticos en una zona costera.370

Causa del Problema.....	370
Soluciones Propuestas.....	370
Solución 1: Creación de un modelo mixto de alquiler y venta de unidades.....	370
Solución 2: Estrategia de financiación con inversores de fondos de inversión en turismo.....	370
Consecuencias Previstas.....	371
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	371
Lecciones Aprendidas.....	371

Caso práctico 9: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Construcción de un edificio de apartamentos de alquiler asequible en una ciudad con demanda de vivienda accesible.....372

Causa del Problema.....	372
Soluciones Propuestas.....	372
Solución 1: Acceso a incentivos y subvenciones para proyectos de vivienda asequible.....	372
Solución 2: Optimización del diseño de apartamentos para reducir costes de construcción y operación.....	372
Consecuencias Previstas.....	373
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	373
Lecciones Aprendidas.....	373

Caso práctico 10: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Transformación de un edificio de oficinas en viviendas de alquiler en un centro urbano.....374

Causa del Problema.....	374
Soluciones Propuestas.....	374
Solución 1: Evaluación y optimización de costes de remodelación con arquitectos especializados.....	374
Solución 2: Financiación mediante préstamos específicos para remodelación urbana.....	374
Consecuencias Previstas.....	375
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	375
Lecciones Aprendidas.....	375

Caso práctico 11: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Proyecto de construcción de un hotel boutique en un destino turístico emergente.....376

Causa del Problema.....	376
Soluciones Propuestas.....	376
Solución 1: Colaboración con operadores turísticos internacionales y campañas de marketing digital.....	376
Solución 2: Financiación mediante inversores privados y programas de apoyo al turismo sostenible.....	376
Consecuencias Previstas.....	377

Resultados de las Medidas Adoptadas.....	377
Lecciones Aprendidas.....	377

Caso práctico 12: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un complejo de coworking en un área urbana de alta demanda378

Causa del Problema	378
Soluciones Propuestas.....	378
Solución 1: Diseño modular y optimización de espacios de uso compartido	378
Solución 2: Estrategia de marketing para captar clientes de larga duración y alianzas con empresas locales	378
Consecuencias Previstas.....	379
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	379
Lecciones Aprendidas.....	379

Caso práctico 13: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Rehabilitación de un edificio industrial para convertirlo en lofts residenciales380

Causa del Problema	380
Soluciones Propuestas.....	380
Solución 1: Solicitud de subvenciones y beneficios fiscales para proyectos de rehabilitación urbana	380
Solución 2: Estrategia de preventa para captar compradores interesados en lofts residenciales	380
Consecuencias Previstas.....	381
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	381
Lecciones Aprendidas.....	381

Caso práctico 14: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un parque de viviendas ecológicas en las afueras de una ciudad382

Causa del Problema	382
Soluciones Propuestas.....	382
Solución 1: Financiación a través de fondos verdes y préstamos para construcción sostenible.....	382
Solución 2: Campaña de marketing y colaboración con empresas de transporte local	382
Consecuencias Previstas.....	383
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	383
Lecciones Aprendidas.....	383

Caso práctico 15: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Proyecto de construcción de un centro comercial en una zona residencial en expansión.....385

Causa del Problema	385
Soluciones Propuestas.....	385
Solución 1: Preacuerdos de alquiler con grandes marcas y tiendas ancla	385
Solución 2: Financiación mediante emisión de bonos locales para captar inversión de la comunidad	385
Consecuencias Previstas.....	386
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	386
Lecciones Aprendidas.....	386

Caso práctico 16: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un complejo de apartamentos turísticos en régimen de multipropiedad en una zona costera387

Causa del Problema	387
Soluciones Propuestas.....	387
Solución 1: Alianzas con agencias de viajes y plataformas de intercambio de multipropiedad	387
Solución 2: Financiación a través de un modelo de venta anticipada y descuentos para los primeros compradores.....	387
Consecuencias Previstas.....	388

Resultados de las Medidas Adoptadas.....	388
Lecciones Aprendidas.....	388

Caso práctico 17: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Construcción de un edificio de oficinas ecológico en una zona empresarial

consolidada.....	389
Causa del Problema.....	389
Soluciones Propuestas.....	389
Solución 1: Acceso a subvenciones y beneficios fiscales para construcción sostenible	389
Solución 2: Estrategia de captación de inquilinos mediante acuerdos de alquiler a largo plazo y servicios adicionales	389
Consecuencias Previstas.....	390
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	390
Lecciones Aprendidas.....	390

Caso práctico 18: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un complejo residencial de lujo en una zona turística consolidada

.....	391
Causa del Problema.....	391
Soluciones Propuestas.....	391
Solución 1: Preventa de unidades con una estrategia de captación dirigida a clientes internacionales.....	391
Solución 2: Colaboración con agencias de lujo y gestores de propiedades para asegurar el atractivo del proyecto	391
Consecuencias Previstas.....	392
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	392
Lecciones Aprendidas.....	392

Caso práctico 19: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Transformación de un edificio de oficinas en un complejo de apartamentos para alquiler en una ciudad con alta demanda de vivienda

.....	394
Causa del Problema.....	394
Soluciones Propuestas.....	394
Solución 1: Análisis de demanda para optimizar el tamaño de las unidades y maximizar la ocupación.....	394
Solución 2: Financiación a través de una sociedad de inversión inmobiliaria (REIT) para reducir el riesgo de capital.....	394
Consecuencias Previstas.....	395
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	395
Lecciones Aprendidas.....	395

Caso práctico 20: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un complejo de viviendas sociales en una zona urbana en proceso de regeneración

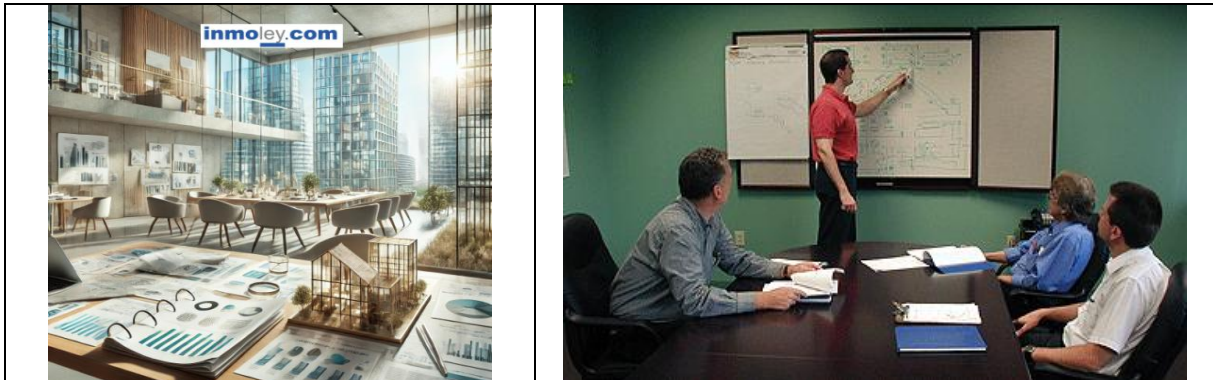
.....	396
Causa del Problema.....	396
Soluciones Propuestas.....	396
Solución 1: Acceso a subvenciones y créditos blandos para proyectos de vivienda social	396
Solución 2: Alianzas con organizaciones locales y ONG para asegurar la ocupación y la sostenibilidad social.....	396
Consecuencias Previstas.....	397
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	397
Lecciones Aprendidas.....	397

Caso práctico 21: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Construcción de un complejo de villas de lujo en una isla privada

.....	398
Causa del Problema.....	398
Soluciones Propuestas.....	398

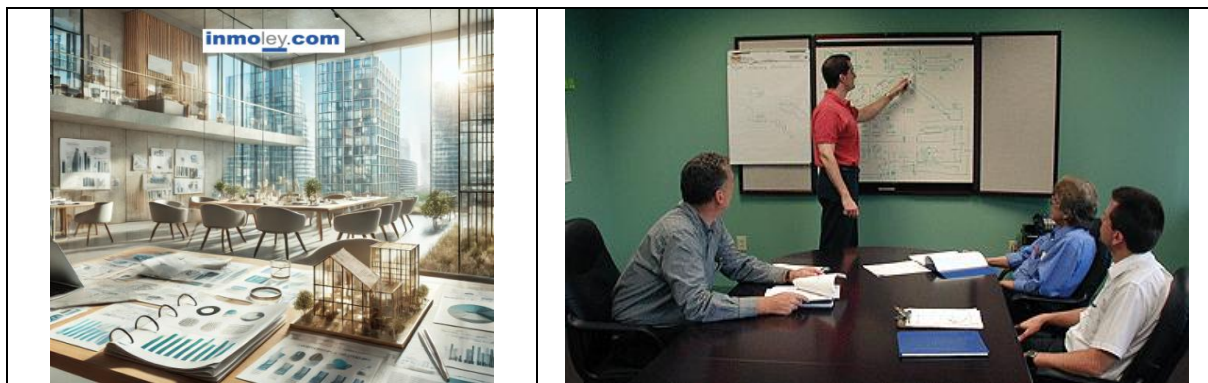
Solución 1: Estrategia de preventa internacional dirigida a compradores de alto perfil.....	398
Solución 2: Colaboración con inversores privados para repartir el riesgo y los beneficios	398
Consecuencias Previstas.....	399
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	399
Lecciones Aprendidas.....	399
Caso práctico 22: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un edificio de apartamentos 'Build to Rent' en una ciudad con alta demanda de alquiler.....	400
Causa del Problema	400
Soluciones Propuestas.....	400
Solución 1: Financiación a través de un fondo de inversión en alquiler residencial.....	400
Solución 2: Estrategia de marketing dirigida a jóvenes profesionales y familias pequeñas para asegurar una alta ocupación.....	400
Consecuencias Previstas.....	401
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	401
Lecciones Aprendidas.....	401
Caso práctico 23: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Reconversión de una finca agrícola en un resort turístico eco-sostenible	402
Causa del Problema	402
Soluciones Propuestas.....	402
Solución 1: Acceso a subvenciones y fondos de apoyo al turismo sostenible y rural.....	402
Solución 2: Alianzas con agencias de ecoturismo y operadores de turismo internacional	402
Consecuencias Previstas.....	403
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	403
Lecciones Aprendidas.....	403
Caso práctico 24: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Desarrollo de un parque de oficinas en un área metropolitana en crecimiento.....	404
Causa del Problema	404
Soluciones Propuestas.....	404
Solución 1: Estrategia de preventa y prealquiler a empresas locales y startups tecnológicas	404
Solución 2: Alianzas con instituciones de apoyo al emprendimiento y centros de innovación.....	404
Consecuencias Previstas.....	405
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	405
Lecciones Aprendidas.....	405
Caso práctico 25: "VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE INVERSIONES Y PROMOCIONES INMOBILIARIAS". Transformación de un conjunto de edificios históricos en un hotel boutique en el centro de una ciudad turística.....	406
Causa del Problema	406
Soluciones Propuestas.....	406
Solución 1: Solicitud de subvenciones para la conservación del patrimonio y el turismo sostenible ...	406
Solución 2: Colaboración con operadores turísticos y plataformas de viajes de lujo	406
Consecuencias Previstas.....	407
Resultados de las Medidas Adoptadas.....	407
Lecciones Aprendidas.....	407

¿QUÉ APRENDERÁ?



- Análisis del mercado inmobiliario y sus oportunidades.
- Identificación de terrenos y ubicación óptima.
- Evaluación de costes y gastos del proyecto.
- Definición de estrategias comerciales y de marketing.
- Comprensión de los ciclos económicos y su impacto en el sector.
- Uso de herramientas financieras como VAN y TIR.
- Aplicación de métricas para evaluar la rentabilidad.
- Análisis de viabilidad de inmuebles en alquiler.
- Determinación y control de los gastos de inversión.
- Creación de un presupuesto financiero para la obra.
- Evaluación del flujo de caja y ratios financieros.
- Aplicación de pruebas de sensibilidad y riesgo en el proyecto.

Introducción.



Viabilidad Económica y Financiera de Inversiones y Promociones Inmobiliarias: La Clave para el Éxito en el Mercado Actual

En un mundo en constante evolución, el sector inmobiliario se presenta como una de las oportunidades más atractivas para inversores y promotores. Sin embargo, el éxito en este ámbito no es fruto del azar, sino del análisis riguroso de la viabilidad económica y financiera de cada proyecto. Si estás considerando invertir en el mercado inmobiliario o lanzar una promoción, este es el momento de armarte con las herramientas y conocimientos necesarios para maximizar tus oportunidades y minimizar los riesgos.

¿Por Qué Es Crucial Analizar la Viabilidad Económica y Financiera?

1. Toma de Decisiones Informadas

El análisis de viabilidad te permite evaluar objetivamente si una inversión o promoción inmobiliaria es rentable. No basta con la intuición o la experiencia previa; es necesario contar con datos concretos que respalden cada decisión.

2. Identificación de Oportunidades y Riesgos

Al profundizar en los aspectos económicos y financieros, podrás identificar oportunidades ocultas y anticipar posibles obstáculos. Esto te brinda la posibilidad de ajustar tu estrategia y prepararte para diferentes escenarios.

3. Optimización de Recursos

Un plan de viabilidad bien estructurado te ayuda a optimizar el uso de tus recursos, asegurando que cada euro invertido genere el máximo rendimiento posible.

Claves para un Análisis de Viabilidad Exitoso

1. Análisis del Mercado Inmobiliario

Investigación de la Demanda y la Oferta: Conoce las tendencias actuales, los segmentos más rentables y las necesidades insatisfechas del mercado.

Estudio de la Competencia: Analiza qué están haciendo otros promotores e inversores para encontrar tu ventaja competitiva.

Entorno Legal y Regulatorio: Mantente al día con las normativas que pueden afectar tu proyecto.

2. Identificación de la Ubicación Ideal

Ubicación Estratégica: La localización es uno de los factores más determinantes en el éxito de una inversión inmobiliaria.

Características Técnicas del Terreno: Evalúa aspectos como el tamaño, la topografía y las condiciones del suelo.

Accesibilidad y Servicios: Considera la proximidad a infraestructuras clave como transporte público, colegios y centros comerciales.

3. Análisis de Costes e Ingresos

Estimación Precisa de Costes: Incluye costes directos (adquisición del terreno, construcción) e indirectos (honorarios profesionales, licencias).

Proyección de Ingresos: Calcula los ingresos esperados por ventas o alquileres, considerando diferentes escenarios de mercado.

Flujos de Caja y Rentabilidad: Utiliza herramientas como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) para evaluar la rentabilidad.

4. Estrategia Comercial y de Marketing

Segmentación del Mercado: Identifica a tu cliente ideal y adapta tu oferta a sus necesidades.

Plan de Ventas: Establece objetivos claros y estrategias para alcanzarlos, incluyendo canales de venta y promociones.

Gestión de la Marca: Construye una imagen sólida y confiable que genere confianza en tus clientes.

Herramientas Imprescindibles en el Análisis de Viabilidad

Métodos de Evaluación Financiera

VAN (Valor Actual Neto): Determina el valor presente de los flujos de caja futuros para saber si el proyecto generará ganancias.

TIR (Tasa Interna de Retorno): Calcula la rentabilidad esperada de la inversión.

Periodo de Recuperación (Payback): Estima el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial.

Métricas de Rentabilidad

ROI (Retorno sobre la Inversión): Mide la eficiencia de la inversión comparando los beneficios obtenidos con el capital invertido.

Cap Rate (Tasa de Capitalización): Evalúa el rendimiento potencial de una propiedad generadora de ingresos.

Análisis de Sensibilidad

Escenarios Alternativos: Crea diferentes proyecciones financieras para escenarios optimistas, pesimistas y realistas.

Identificación de Variables Críticas: Determina qué factores tienen mayor impacto en la rentabilidad y cómo gestionarlos.

¡Es Hora de Dar el Paso!

El mercado inmobiliario ofrece enormes oportunidades, pero también implica desafíos que requieren preparación y conocimiento. Un análisis de viabilidad económica y financiera sólido es tu mejor aliado para navegar en este entorno competitivo.

Si eres un inversor, este análisis te dará la confianza para invertir en proyectos que generen altos rendimientos.

Si eres un promotor, te permitirá planificar eficientemente, asegurar financiación y llevar tu proyecto al éxito.

Si eres un profesional del sector, ampliar tus conocimientos en este ámbito te hará más competitivo y valorado en el mercado laboral.

Conclusión

La viabilidad económica y financiera es más que un requisito; es el pilar fundamental sobre el que se construyen los proyectos inmobiliarios exitosos. Al dedicar tiempo y recursos a este análisis, te posicionas para tomar decisiones informadas, maximizar tus ganancias y minimizar riesgos.

¡No dejes tu éxito al azar! Arma tu estrategia con las herramientas y conocimientos adecuados, y conviértete en un referente en el sector inmobiliario.

Empieza hoy mismo a transformar tus ideas en proyectos rentables y sostenibles. ¡El futuro de tus inversiones inmobiliarias está en tus manos!